LoGOs Energía consolida su crecimiento en el mercado ibérico



José Francisco González Payno, CEO, en la oficina de PortuloGOs en Lisboa en Avenida da Liberdade.

Nacida en Santander en plena pandemia, la comercializadora liderada por José Francisco González Payno aspira a facturar 200 millones de euros en 2026 y alcanzar los 100.000 clientes pymes.

En abril de 2020, en pleno confinamiento y en un contexto de gran incertidumbre económica y empresarial, LoGOs Energía iniciaba su actividad en Santander como comercializadora de electricidad y gas, afrontando los desafíos de emprender en uno de los momentos más complejos para el tejido empresarial. Al frente del proyecto estaba José Francisco González Payno, quien, tras su etapa como director general de Aldro Energía, aportaba experiencia y conocimiento de un sector donde la gestión del riesgo y la confianza resultan decisivas.

Seis años después, LoGOs Energía tiene presencia en España y Portugal y ha ampliado su actividad hacia el desarrollo de gas renovable. Su crecimiento se articula en torno a tres territorios: Cantabria, donde nació; Portugal, donde consolida su dimensión ibérica; y Extremadura, donde impulsa proyectos de biogás.

La adaptación a un mercado marcado por reglas cambiantes ha sido constante, sin perder una identidad basada en ofrecer estabilidad y previsibilidad a sus clientes y mantener una sólida red de asesores comerciales.

UN MODELO BASADO EN LA PROXIMIDAD Y LA EXPANSIÓN IBÉRICA

La experiencia de González Payno constituye uno de los pilares de LoGOs Energía que, sobre esa base, busca actuar como socio energético de sus clientes, estudiando sus consumos, revisando las condiciones de suministro y acompañándolos en decisiones de eficiencia o autoconsumo. Porque una industria, un restaurante o un comercio estacional necesitan soluciones diferentes. Así, la red de asesores comerciales permite mantener la proximidad y ofrecer una atención personalizada mientras aumenta la dimensión del grupo.

La expansión ibérica, la cercanía con el cliente y el desarrollo de gas renovable definen la estrategia de crecimiento de LoGOs Energía

Este modelo también ha acompañado su expansión a Portugal, iniciada durante los primeros años mediante PortuloGOs. Con oficinas en Lisboa y Penafiel y una estructura apoyada en colaboradores locales, su actividad se centra actualmente en el suministro energético a empresas.

La siguiente etapa contempla la entrada en el mercado residencial portugués a finales de 2026, con una propuesta basada en la claridad de las condiciones y la atención cercana.

EL BIOGÁS Y LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

La diversificación de LoGOs Energía también alcanza el desarrollo de proyectos de biogás y, actualmente, el grupo tramita tres iniciativas en la provincia de Badajoz que avanzan con el apoyo de las administraciones locales y autonómicas. Estos proyectos permitirán a LoGOs participar directamente en la producción de gas renovable a partir de residuos ganaderos, avanzando en su implicación dentro de la cadena de suministro de gases verdes. Para ello, cuenta con socios tecnológicos locales conocedores de las particularidades del territorio.

Tal como marca su estrategia de crecimiento, para alcanzar los 200 millones de euros de facturación en 2026 y los 100.000 clientes pymes, LoGOs prepara una nueva etapa basada en la captación de clientes, la consolidación de su presencia ibérica y el desarrollo del biogás. A ello se suman posibles adquisiciones o integraciones y la incorporación de un socio estratégico que aporte recursos y capacidades. Según González Payno, "esta combinación permitirá ampliar la escala del proyecto y reforzar nuestra posición en el mercado ibérico, manteniendo la proximidad y la confianza que han acompañado nuestra evolución".

Más información
ww.logosenergia.es